

# *Perspectivas sectoriales de la exportación no tradicional*

*Jorge Rizo-Patrón  
Antonio Pedreros*

## **1/ ANTECEDENTES**

El crecimiento habido durante los últimos años en los volúmenes de la exportación no tradicional ha permitido que en el año 1979 el sector contribuyera con el 20% de las divisas proporcionadas por todas las exportaciones peruanas. Esto evidencia la importancia que en la actualidad ha alcanzado una actividad que hasta tiempo relativamente reciente era prácticamente inexistente, y plantea la necesidad de efectuar previsiones acerca de su evolución y de su contribución futura en el proceso de crecimiento económico del país.

En relación con la exportación tradi-

cional, conformada por un número reducido de bienes, los productos no tradicionales constituyen una gama muy variada con grandes diferencias en cuanto a su potencial exportador, problemas que enfrentan para ser colocados y principales regiones compradoras. Por otro lado, dado que recién en los últimos años la actividad ha alcanzado la dimensión que la ha constituido en un elemento vital dentro de la economía, y aún, cuando el interés hacia el sector es creciente, son todavía pocos los estudios que se han realizado sobre ella. Todo esto hace que la tarea de "predecir" la evolución de la exportación no tradicional sea especialmente difícil.

\* Los autores del presente artículo tuvieron a su cargo las tareas de coordinación de las entrevistas, codificación, supervisión del procesamiento de datos, análisis primario de la información y elaboración del informe final sobre la encuesta. En el diseño de la misma intervinieron también Roberto Abusada, Jorge Peschiera y Leslie Pierce, así como Gabriel Ferrer. Los autores quieren expresar su agradecimiento al FOPEX, por haber permitido utilizar parte de los resultados de la encuesta en la elaboración del trabajo.

Un esfuerzo conjunto del Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico y del Fondo de Promoción de Exportación no Tradicional (FOPEX) hizo posible la realización entre febrero y marzo de 1980, de una encuesta a las empresas productoras de bienes de exportación no tradicional. La encuesta tuvo como objetivo obtener información de las propias empresas exportadoras respecto a

los principales obstáculos para la expansión del sector y a los productos y mercados con mejores perspectivas, que pudiera servir de base para orientar los programas de actividades promocionales y los servicios de asistencia técnica, información y capacitación que brinda el FOPEX, entidad que recién iniciaba actividades a la fecha de realización de la encuesta. En total se encuestaron 337 empresas en todo el país.

Aun cuando un análisis exhaustivo del problema requiera de información adicional proveniente principalmente de estudios de mercados en las principales regiones compradoras, las respuestas a partes del cuestionario de la encuesta pueden ser utilizadas para intentar una evaluación somera del potencial exportable de los diversos productos de exportación no tradicional, que permita prever las tendencias futuras en el crecimiento y la composición de dicha exportación.

Parte de la información obtenida en la encuesta está referida a productos de exportación, los cuales para el procesamiento de resultados fueron agrupados según los códigos NABANDINA y cnu (Clasificación Industrial Internacional Uniforme de las Naciones Unidas) a tres dígitos, y parte está referida a las empresas exportadoras, las cuales fueron agrupadas según el código CIU a 3 dígitos que identifica su principal actividad productiva. En el presente trabajo los productos de exportación han sido identificados a nivel de los tres dígitos del código cnu, habiéndose asumido además, que la información según agrupación cnu sobre las empresas exportadoras refleja la situación de los productos que pertenecen a dicho grupo industrial, pudiéndose por lo tanto tomar como equivalentes la clasificación CIU para productos y la clasificación CIU por empresas.

Para fines del análisis se ha considerado que desde el lado de la oferta, cuatro son los principales determinantes del potencial exportador de un sector productivo: 1) la mentalidad exportadora de los empresarios 2) el nivel de competitividad de sus productos en los mercados externos 3) la capacidad del sector para expandir su producción y 4) la eficiencia en la realización de la gestión de la exportación. En este trabajo se trata de establecer índices que permitan catalogar a

los distintos sectores productivos respecto a cada uno de estos aspectos y así poder efectuar un análisis comparativo de las perspectivas de cada sector. Los resultados que se han de obtener son de tipo cualitativo, en el sentido que no se pretende establecer posibles tasas de crecimiento para los diversos grupos de productos sino determinar que sectores son los que prometen crecer más y aquellos para los que las posibilidades de expansión son limitadas.

La tendencia histórica reciente en la evolución de la exportación de los productos no tradicionales puede ser apreciada en el Cuadro 1.

### Cuadro 1

#### Tendencias históricas en la exportación no tradicional

Clasificación Utilizada en las Estadísticas Nacionales sobre Exportación no Tradicional	Tasa de crecimiento 1976 - 1979 %	Monto Exportado (1979) (miles de US \$)
<b>Sector Económico</b>		
1.- Agropecuario	66.0%	76,089
2.- Pesquero	63.8%	119,564
3.- Textil	79.5%	178,834
4.- Metal mecánica	52.7%	65,515
5.- Siderurgia y Metalurgia	74.2%	74,959
6.- Químico	77.0%	107,770
7.- Maderas y Papeles	69.3%	20,770
8.- Cueros y Pieles	119.8%	8,685
9.- Artesanía	77.0%	34,974
10.- Varios	144.9%	37,573

Cuadro elaborado en base a información de la Dirección General de Comercio Exterior

Desafortunadamente la información disponible sobre tendencias históricas es de utilidad muy limitada para fines de este trabajo. De un lado resulta difícil pensar que el vertiginoso ritmo de crecimiento observado en los últimos años pueda ser un indica-

dor válido de la evolución de la actividad en los años futuros. Por otro lado, las divisiones presentadas en el Cuadro 1, que son las utilizadas en las estadísticas oficiales sobre exportación no tradicional, no corresponden a las de la clasificación cnu utilizada en el estudio.

r Existe, sin embargo, información adicional sobre la posible evolución de los sectores exportadores que puede servir de base para contrastar los resultados del análisis. Esta data está constituida por las respuestas de los empresarios que intervinieron en la encuesta a la pregunta acerca de las expectativas de crecimiento de sus exportaciones. La información se presenta y comenta en la siguiente sección.

## II/ EXPECTATIVAS EMPRESARIALES SOBRE LA EXPORTACION NO TRADICIONAL

En la encuesta sobre la exportación no tradicional se preguntó a los empresarios acerca de las perspectivas de que sus volúmenes de exportación se modificaran durante el año; las respuestas obtenidas se resumen en el Cuadro 2.

La información del Cuadro 2 está referida a productos, habiéndose pedido a los empresarios que indicaran sus expectativas respecto a cada uno de sus bienes de exportación. Sólo se ha incluido la información sobre un grupo seleccionado de productos de modo de compatibilizar este cuadro con los subsecuentes. Estos últimos están referidos en su mayoría a las empresas exportadoras clasificadas según su principal actividad productiva. De las agrupaciones cnu de empresas encuestadas han sido seleccionadas para ser incluidos en los cuadros aquellos sectores que declararon haber exportado en conjunto más de dos millones de dólares durante 1979. La selección de sectores así obtenida coincide cercanamente con el conjunto de sectores que aparecen en las estadísticas generales de exportaciones no tradicionales. Así, los sectores agropecuario y pesquero en estas estadísticas corresponden básicamente a la clasificación 311 del cnu (alimentos procesados) y el sector metalmeccánico en las mis-

### Cuadro 2

#### Expectativas empresariales sobre la exportación no tradicional

GRUPO INDUSTRIAL (CIU)	% DE CASOS CON TENDENCIA DE LA EXPORTACION:		
	A incrementarse sustancialmente	A incrementarse moderadamente	A estabii-zarse o disminuir
311. Alimentos procesados	29	55	16
321. Textiles	7	63	30
322. Vestimenta	8	65	27
331. Maderas	21	50	29
341. Papel	40	20	40
351. Sustancias químicas industriales	23	35	42
352. Otros productos químicos	28	33	39
356. Plásticos	33	58	8
362. Vidrio	18	65	18
369. Minerales no metálicos	33	33	34
372. Metales no ferrosos	10	45	45
381. Productos metálicos	23	58	19
382. Maquinaria no eléctrica	39	46	15
383. Maquinaria eléctrica	29	33	38
384. Material de transporte	42	25	33
390. Diversas industrias manufactureras	23	30	47
TOTAL 1/	23	50	27

1. Incluye grupos de productos que no han sido listados.

mas estadísticas corresponde a los grupos 381, 382, 383 y 384 de la clasificación CIU. El sector que presenta mayores problemas para compatibilizar es el de artesanías, que está incluido en varias de las agrupaciones cnu, muchas de las cuales no están consideradas en los cuadros elaborados.

En el Cuadro 2 se observa que en los sectores de papel, maquinaria no eléctrica y material de transporte un número significativo de veces<sup>1</sup> se indicó que se esperaba un fuerte incremento en la exportación. Sin embargo en el sector papel también frecuentemente se señaló que el volumen exportado se estabilizaría o disminuiría. En los sectores textiles, vestimenta y derivados de metales no ferrosos muy pocas fueron las empresas que vislumbraban un crecimiento apreciable en sus volúmenes exportados. De otro lado, en los sectores de sustancias químicas industriales y diversas industrias manufactureras, se indicó frecuentemente que se esperaba que los volúmenes de exportación se estabilizaran o decrecieran. Debe notarse, sin embargo que la pregunta estaba referida a un plazo relativamente inmediato (próximo año) y que en ciertos casos las expectativas de corto plazo pueden no coincidir con las del mediano y largo plazo.

### III/ POTENCIAL EXPORTADOR

La encuesta a las empresas productoras de exportación no tradicional ha permitido obtener información sobre las características de estas empresas en cuanto a su organización, infraestructura exportadora, métodos de exportación, capacidad no utilizada, etc. que puede servir de pauta para determinar en que sectores se encuentran ubicadas aquellas empresas con mayores posibilidades de expandir sus actividades de exportación tanto en el corto como en el mediano y largo plazo y en que sectores se encuentran ubicadas las empresas para las cuales estas actividades parecen destinadas a desaparecer apenas se produzcan cambios menores en la relación de rentabilidades entre las ventas en el mercado interno y las ventas en el mercado externo.

#### 1/ La motivación de la exportación

Resulta indudable que para que una empresa

pueda continuar su actividad exportadora a través de los años debe en primer lugar existir un propósito por parte de la dirección en este sentido. Al respecto es interesante analizar primeramente las reacciones de los empresarios a la pregunta acerca de la principal motivación que tenían para exportar. Las respuestas obtenidas desagregadas sectorialmente se presentan en el Cuadro 3.

Para facilitar el análisis, se han clasificado las respuestas de las empresas según ellas denoten motivos básicamente coyunturales para exportar o si por el contrario, la exportación parece deberse a una estrategia de desarrollo de la empresa. Así tenemos que únicamente en el 23% de los casos, se señalaron como principales razones para exportar causas que permiten entrever un intento de continuar exportando en el mediano y largo plazo: el elaborar productos básicamente de exportación, es decir aquellos con mercado interno reducido o prácticamente inexistente; la política de la empresa; o la percepción de la necesidad de diversificar mercados. Entre los motivos de tipo coyuntural que se han señalado con mayor frecuencia se cuentan la reducción de la demanda interna (con 26%), el exceso de capacidad productiva (10%); los incentivos tributarios (CERTEX) (10%) y la existencia de pedidos del exterior (10%).

Entre las diversas agrupaciones industriales, son los sectores de material de transporte, productos alimenticios, y maquinaria eléctrica donde parece existe una mayor proporción de empresas con intenciones serias de continuar su actividad exportadora. Por el contrario la referencia a motivos de tipo coyuntural para exportar es común en los sectores de productos metálicos, industria del vidrio, maderas, productos plásticos e industrias diversas. La existencia del CERTEX parece ser un motivo determinante en la exportación del sector de productos químicos diversos y por otro lado parece tener muy poca incidencia en la actividad exportadora de los sectores de maquinaria eléctrica, papel, derivados de metales no ferrosos, productos alimenticios, textiles y vestimenta.

#### 2/ La gestión de la exportación

Otro aspecto que debe tenerse en considera-

## Cuadro 3

### Principal motivación de la exportación no tradicional (Porcentajes respecto al total de empresas del sector que fueron encuestadas)

Agrupación Industrial <sup>(*)</sup> (CIU)	OPCIONES $\Leftrightarrow$						Motivos que obedecen a una estrategia de exportación a mediano y largo plazo				Otros motivos/ no contesta	Número de emp. encuestadas $\Leftrightarrow$	
	(1)	(2)	Motivos Coyjunturales			Total	(7)	(8)	(9)	Total			
	(3)	(4)	(5)	(6)									
311. Prod. Alimenticios	17	14	2	7	7	7	54	29	10	—	39	7	(42)
321. Textiles	39	4	2	6	4	10	65	6	18	—	24	10	(49)
322. Vestimenta	33	—	17	8	8	—	66	—	17	—	17	16	(12)
331. Maderas	18	—	—	18	27	9	72	—	27	—	27	—	(11)
341. Papel	20	20	—	—	—	—	20	—	—	—	—	20	(5)
351. Química Industrial	24	24	—	10	10	—	68	19	5	—	24	10	(21)
352. Otros químicos	—	6	6	38	—	19	69	—	19	—	19	12	(16)
356. Plásticos	36	14	7	7	7	—	71	—	14	—	14	14	(14)
362. Vidrios	36	27	—	9	—	—	72	—	—	—	—	27	(11)
369. Fab. Min. no Met.	44	11	—	9	—	—	64	22	—	—	22	11	(9)
372. Met. no Ferrosos	20	20	—	—	—	—	40	20	—	—	20	20	(5)
381. Prod. Metálicos	40	7	—	13	.7	17	84	3	7	—	10	7	(30)
382. Maq. no Elect.	14	14	—	10	19	10	67	—	24	—	24	10	(21)
383. Maq. Elect.	35	6	—	—	—	12	53	6	29	—	35	12	(17)
384. Mat. Transp.	38	—	—	6	—	—	44	13	25	6	44	12	(16)
390. Otras Ind.	18	12	—	12	18	12	72	6	18	—	24	6	(17)
<b>TOTAL GENERAL»)</b>	<b>26</b>	<b>10</b>	<b>2</b>	<b>10</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>66</b>	<b>8</b>	<b>15</b>	<b>—</b>	<b>23</b>	<b>10</b>	<b>(337)</b>

1. En el cuadro se listan únicamente los principales sectores exportadores

2. En valores absolutos

3. Considerando también las agrupaciones industriales no incluidas en el cuadro

(\*) OPCIONES: MOTIVOS COYUNTURALES: MOTIVOS QUE OBEDECEN A UNA ESTRATEGIA DE EXPORTACION:

1/ Reducción de la demanda interna	7/ Producto básicamente de exportación
2/ Exceso de capacidad productiva	8/ Política de la empresa
3/ Incentivos crediticios	9/ Diversificación de mercados
4/ Incentivos tributarios	
5/ Mejores precios en el exterior	
6/ Existencia de pedidos al exterior.	

## Cuadro 4

### Gestión de la exportación en las empresas encuestadas (Porcentajes respecto al total de empresas del sector que fueron encuestadas)

#### PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE:

Agrupación Industrial O	Exportan directamente	Utilizan estudios de mercados extranjeros	Realizan viajes para fines de promoción	Disponen de catálogos en idioma extranjero	Usan telex	Utilizan sistema de contabilidad de costos	Realizan esfuerzos por mejorar diseño de productos de exportación	Realizan pruebas al producto terminado listo para embarque	Cuenta con personal de exportación	Número de empresas encuestadas $\Leftrightarrow$
311. Pro. Alimenticios	93	45	60	48	93	90	62	90	71	(42)
321. Textiles	90	27	57	20	86	71	76	59	55	(49)
322. Vestimenta	100	42	83	25	83	67	100	62	67	(12)
331. Maderas	100	46	55	18	91	91	46	27	73	(11)
341. Papel	100	40	80	20	100	100	60	20	80	(5)
351. Química Industrial	71	62	91	14	90	90	43	81	67	(21)
352. Otros químicos	94	56	69	19	81	94	44	56	56	(16)
356. Plásticos	86	43	93	29	86	93	64	57	50	(11)
362. Vidrio	82	46	73	36	91	82	82	73	45	(11)
369. Fab. Min. no Met.	89	56	78	—	78	100	78	78	33	(9)
372. Met. no Ferrosos	40	40	100	40	80	100	40	80	53	(5)
381. Prod. Metálicos	87	50	57	30	80	77	80	80	53	(30)
382. Maq. no Elec.	95	57	76	19	76	87	71	67	48	(21)
383. Maq. Elec.	94	71	82	24	94	82	88	94	82	(17)
384. Mat. Transp.	94	50	75	19	75	94	75	75	75	(16)
390. Inds. diversos	76	15	88	53	65	65	88	73	71	(17)
<b>TOTAL GENERAL ®</b>	<b>88</b>	<b>45</b>	<b>71</b>	<b>28</b>	<b>85</b>	<b>84</b>	<b>70</b>	<b>69</b>	<b>64</b>	<b>(337)</b>

(1) En el cuadro se listan únicamente los principales sectores exportadores.

(2) En valores absolutos.

(3) Considerando también las agrupaciones industriales no incluidas en el cuadro.

ción para poder evaluar la posibilidad que las empresas que exportan en la actualidad continúen expandiendo sus actividades es el referente a las características de la gestión y de la organización, de la actividad exportadora en estas entidades. Las respuestas a algunas de las preguntas del cuestionario utilizado, que se resumen en el cuadro 4 permiten dar luz a este respecto.

En el cuadro se observa que son pocas las empresas que han realizado o utilizado estudios de mercados sobre las regiones a los que ellos exportan, y menos aún las que disponen de catálogos en idioma extranjero. Esto último puede deberse, en parte, a que una proporción importante de las exportaciones se dirige hacia regiones como el Pacto Andino u otros países latinoamericanos que hablan el mismo idioma. Por el contrario, resulta bastante generalizado el uso del telex sea este propio, de uso público o de otra empresa, el utilizar sistemas de contabilidad de costos y el exportar directamente. En este último caso en el 88% de las respuestas se señaló que se exportaba directamente al menos parte de la producción exportable, mientras que únicamente un 20% indicó que utilizaba el método de exportación mediante agentes, sea exclusivamente, o combinado con otros sistemas de exportación.

Algunas veces los porcentajes obtenidos reflejan las características tecnológicas del sector considerado. Así en la industria química o de la madera el realizar esfuerzos por mejorar el diseño de los productos de exportación es poco común, mientras que para el sector de confecciones este tipo de actividades tiene importancia fundamental. Sin embargo, en la generalidad de los casos puede asociarse un porcentaje elevado en el cuadro a una mejor calidad de la gestión de la exportación. Tomando esto en consideración, se ha procedido a ordenar los sectores de acuerdo a sus porcentajes correspondiente en cada una de las columnas del Cuadro 4. La posición en cada ordenamiento constituye así un índice de la calidad de la gestión de la importación en un aspecto específico; a menor valor del índice se estaría catalogando mejor el comportamiento del sector. Si se suman los índices obtenidos por cada agrupación en los diferentes ordenamientos se ob-

tendrá un índice global de la calidad de la gestión de la exportación. Los resultados de estos cálculos se muestran en el Cuadro 5.

En el Cuadro 5 se observa que el sector maquinaria eléctrica se sitúa claramente por delante de las demás agrupaciones según el índice utilizado para medir la calidad de la gestión de la exportación. Lo siguen los sectores de productos alimenticios, papel, vestimenta y material de transporte. Mientras

### Cuadro 5

#### Índices globales de calidad de la gestión de la exportación <sup>(1)</sup>

Agrupación Industrial	Valor del Índice (2)	Posición Relativa ai Sector
311. Prod. Alimenticios	62	2
321. Textiles	97	16
322. Vestimenta	68	4
331. Maderas	82	12
341. Papel	62	2
351. Química Industrial	74	6
352. Otros químicos	83	14
356. Plásticos	80	9
362. Vidrios	78	8
369. Fab. Min. no Met.	80	9
372. Metales no Ferrosos	76	7
381. Prod. Metal.	80	9
382. Maq. no Electr.	84	15
383. Maq. Electr.	37	1
384. Mat. Transp.	69	5
390. Inds. Diversas	82	12

- (1) Un menor valor del índice denota una mayor calidad de la gestión de la exportación.
- (2) Valores obtenidos a partir del cuadro 4. Por cada columna de este cuadro se ha asignado a cada sector un valor que denota la posición relativa que le correspondería si la columna se reordenase de acuerdo con los porcentajes respectivos (de más a menos). Los valores así obtenidos fueron sumados (para cada sector).

la mayoría de los sectores restantes obtienen valores muy similares para el índice, la industria textil queda ubicada en la posición final. Resulta interesante anotar que tres de los sectores ubicados en los cinco primeros lugares son los mismos que más frecuentemente señala razones que indican la existencia de una estrategia exportadora de mediano y largo plazo, en sus respuestas a la pregunta sobre la motivación de la exportación; ellos son las agrupaciones de maquinaria eléctrica, productos alimenticios y material de transporte. Por otro lado llama la atención el pobre resultado obtenido para la agrupación de productos textiles, uno de los principales

generadores de divisas entre los fabricantes de bienes de exportación no tradicional.

### 3/ El grado de utilización de la capacidad instalada

Uno de los factores determinantes de la oferta exportable en un país, es el grado de utilización de la capacidad instalada en los sectores cuyos productos mantienen niveles aceptables de competitividad en los mercados mundiales. Un menor uso de esta capacidad indica que el sector tiene mayores posibilidades de expandir su actividad exportadora. En el Cuadro 6 se listan los valores obtenidos en la encuesta para una serie de indicadores del

**Cuadro 6**

#### Indicadores del uso de la capacidad instalada

Agrupación Industrial (1)	Empresas que trabajan tres turnos		Subutilización de capacidad instalada		Relación turnos hombre en primer turno (5)	Empresas que trabajan más de 280 días al año	Número i empresa cuetadas
	Turnos promedio por empresa (2)	Por falta de demanda (3)	Por desabastecimiento de materias primas (4)				
311. Prod. Alimenticios	19	1.7	16	32	1.5	43	(42)
321. Textiles	68	2.5	29	16	2.4	43	(49)
322. Vestimenta	8	1.3	21	25	1.1	58	(12)
331. Maderas	27	1.8	7	33	1.5	27	(11)
341. Papel	60	2.4	20	40	2.9	80	(5)
351. Química Industrial	52	2.2	55	9	2.1	62	(21)
352. Otros químicos	13	1.2	42	16	1.3	31	(16)
356. Plásticos	43	2.1	41	18	2.1	50	(14)
362. Vidrios	36	1.8	22	11	1.7	46	(ID)
369. Fab. Min. no Met.	44	2.4	25	12	1.9	78	(9)
372. Met. no Ferrosos	20	1.4	40	-	1.9	-	(5)
381. Prod. Metálicos	23	1.8	28	24	1.7	37	(30)
382. Maq. no Electr.	5	1.2	26	15	1.1	24	(21)
383. Maq. Electr.	24	1.6	20	20	1.3	29	(17)
384. Mat. Transp.	6	1.3	27	21	1.2	25	(16)
390. Inds. Diversas	12	1.4	29	21	1.2	12	(17)
TOTAL GENERAL (?)	31	1.8	25	21	1.7	39	(337)

(1) En el cuadro se listan únicamente los principales sectores exportadores.

(2) Promedio simple obtenido sumando los turnos trabajados por cada empresa y dividiendo entre el número de empresas.

(3) Porcentaje de empresas que indicaron no hacían uso pleno de su capacidad por falta de demanda.

(4) Porcentaje de empresas que indicaron no hacían uso pleno de su capacidad por problemas en el abastecimiento de materias primas.

(5) Un turno hombre es el trabajo realizado por un trabajador en un turno. El valor máximo de este índice es 3.0.

(6) En valores absolutos.

(7) Considerando también las agrupaciones industriales no incluidas en el cuadro.

uso de la capacidad instalada en las empresas encuestadas.

Se observa que únicamente el 31 % de las empresas encuestadas trabaja tres turnos y el 39% trabaja más de 280 días al año. En promedio se trabaja menos de dos turnos con una relación total turnos-hombre sobre turnos-hombre trabajados en primer turno igual a 1.7 (sobre un máximo de 3.0).

El 24% y el 20% respectivamente de las empresas señalaron como causas principales de la existencia de capacidad no utilizada la falta de demanda y las dificultades en el abastecimiento de materias primas. Aún cuando los porcentajes no pueden ser sumados porque estas alternativas no son excluyentes los valores obtenidos indican que un significativo número de empresas esta en condiciones de expandir su producción exportable, de darse una política económica adecuada.

Similarmente a lo realizado en el caso de la gestión de la exportación se ha procedido a asignar valores de 1 al 13 en cada columna que denotan la posición que correspondería al sector si la columna se ordenase de acuerdo al indicador respectivo del uso de la capacidad instalada, empezando por el sector que hace menos utilización de la misma. Sumando los resultados así obtenidos por sector se obtiene un índice global de la capacidad no utilizada. A menos valor del índice, el grado de utilización de la capacidad instalada es menor, y, consecuentemente, mejores las posibilidades de incrementar la exportación del sector. En el caso de las columnas referidas a los porcentajes que empresas que no utilizan más su capacidad por razones de falta de demanda o de disponibilidad de materias primas, es asocia un porcentaje más elevado con una mejor posibilidad de expandir la producción. Los resultados se muestran en el Cuadro 7.

Las cifras del Cuadro 7 indican que mientras en los sectores de material de transporte e industrias diversas existen mayores posibilidades de expandir la producción con miras a la exportación, en los sectores de fabricación de minerales no metálicos y papel estas posibilidades son limitadas. El sector textil aparece como uno que, relativamente, hace uso intensivo de su capacidad instalada.

## Cuadro 7

### Indices globales de la posibilidad de aumentar oferta exportable mediante un mayor uso de la capacidad instalada <sup>(1)</sup>

Agrupación Industrial	Valor del Índice ↵	Posición Relativa al Sector
311. Prod. Alimenticios	48	8
321. Textiles	71	14
322. Vestimenta	36	5
331. Maderas	49	10
341. Papel	75	15
351. Química Industrial	70	13
352. Otros químicos	30	4
356. Plásticos	61	11
362. Vidrio	65	12
369. Fab. Min. no Met.	76	16
372. Metales no Ferrosos	44	6
381. Prod. Metal.	46	7
382. Maq. no Elect.	27	3
383. Maq. Elect.	48	8
384. Mat. Transp.	26	2
390. Inds. Diversas	25	1

(1) Un menor valor del índice indica que existen mejores posibilidades de expandir la producción exportable.

(2) Valores obtenidos a partir del cuadro 6. Por cada columna de dicho cuadro se ha asignado a cada sector un valor que denota la posición relativa que le correspondería si la columna se reordenase según el criterio de capacidad susceptible de ser utilizada. Los valores así obtenidos fueron sumados (por sector).

## 4/ Infraestructura productiva

A mayor nivel técnico alcanzado por la empresa exportadora, esta estará mejor capacitada para competir exitosamente en los mercados externos. Dicho nivel técnico estará determinado por el porcentaje de personal profesional y técnico al interior de la empresa; la antigüedad de la maquinaria, las características del sistema de control de calidad, etc. En el

Cuadro 8 se resumen las respuestas de las empresas a las preguntas del cuestionario que inciden en dichos aspectos.

En el cuadro se observa que la gran mayoría de empresas exportadoras realiza control de calidad aunque sólo el 66% de ellas cuenta con un profesional responsable de la actividad. El porcentaje de empresas con porcentaje significativo de personal profesional y técnico varía mucho de sector a sector, notándose valores que fluctúan entre 9 (para el sector maderas) y 73% (para el sector vidrios) con un promedio para el total de firmas encuestadas del orden del 32%. El porcentaje de empresas con maquinaria relativa-

mente moderna y el porcentaje con planes de inversión en los próximos dos años también varían de sector a sector notándose en ciertos casos que a un porcentaje elevado según un criterio corresponde un porcentaje bajo de acuerdo al otro criterio. Así en el sector de vidrio el porcentaje de empresas con maquinaria moderna es el menor entre los sectores considerados, mientras que el porcentaje de empresas que planea invertir en el futuro es el más alto. En el sector maderas ocurre lo inverso, se tiene el más alto porcentaje con respecto a la maquinaria relativamente moderna y el más bajo porcentaje en lo referente a los planes de inversión.

## Cuadro 8

### Indicadores del nivel de tecnificación en las empresas encuestadas (Porcentajes respecto al total de empresas del sector que fueron encuestadas)

Agrupación Industrial (1)	Con relación Técnicos/trabajadores de 0.10 ó más	Con maquinaria moderna (menos de 5 años)	Con planes de inversión en los próximos 2 años	Que realizan control de calidad	Con responsable del control de calidad	Número de empresas encuestadas (2)
311. Prod. Alimenticios	26	33	86	98	74	(42)
321. Textiles	14	31	86	98	53	(49)
322. Vestimenta	33	50	83	100	33	(12)
331. Maderas	9	55	64	91	55	(11)
341. Papel	20	-	100	100	20	(5)
351. Química Industrial	33	38	91	100	91	(21)
352. Otros químicos	25	50	88	100	94	(16)
356. Plásticos	21	50	79	100	57	(14)
362. Vidrios	73	9	100	100	46	(11)
369. Fab. Min. no Met.	44	22	78	89	89	(9)
372. Metales no Ferr.	40	40	60	100	80	(5)
381. Prod. Metal.	37	47	90	97	77	(30)
382. Maq. no Electr.	57	48	86	100	62	(21)
383. Maq. Electr.	35	47	82	100	65	(17)
384. Mat. Transp.	43	44	75	100	88	(16)
390. Inds. Diversas	35	41	71	100	47	(17)
TOTAL (3)	32	40	84	99	66	(337)

(1) En el cuadro se listan únicamente los principales sectores exportadores.

(2) En valores absolutos.

(3) Considerando también las agrupaciones industriales no incluidas en el cuadro.

También en este caso se han determinado las posiciones relativas que le corresponden a los diferentes sectores si se les ordena de acuerdo a cada una de los indicadores del nivel de tecnificación que han sido considerados. Sumando los valores así obtenidos para cada una de los indicadores se obtiene un índice global del nivel de tecnificación por sector; un menor valor del índice indica un mayor nivel técnico. Los resultados se muestran en el Cuadro 9.

## Cuadro 9

### Indices globales del nivel de tecnificación de la actividad productiva en las empresas encuestadas <sup>(1)</sup>

Agrupación Industrial	Valor del Índice <sup>(2)</sup>	Posición Relación al Sector
311. Prod. Alimenticios	48	12
321. Textiles	58	15
322. Vestimenta	36	7
331. Maderas	58	15
341. Papel	48	12
351. Química Industrial	26	3
352. Otros químicos	21	1
356. Plásticos	37	9
362. Vidrios	32	5
369. Fab. Min. no Met.	48	12
372. Metales no Ferrosos	37	9
381. Prod. Metal.	36	7
382. Maq. no Electr.	23	2
383. Maq. Electr.	32	6
384. Mat. Transp.	30	4
390. Inds. Diversas	44	11

(1) Un menor valor del índice indica un mayor nivel de tecnificación.

(2) Valores obtenidos a partir del Cuadro 8. Por cada columna de dicho cuadro se ha asignado a cada sector un valor que denota la posición relativa que le correspondería si la columna se reordenase según el criterio respectivo de nivel de tecnificación. Los valores así obtenidos fueron sumados (para cada sector).

Del Cuadro 9 se observa que los sectores de químicas diversas y de maquinaria no eléctrica aparecen como los que mantienen más altos niveles de tecnificación. En el otro extremo, nuevamente resalta el valor obtenido para el sector textil, si se toma en consideración que es uno de los que hasta el momento ha mostrado mayor dinamismo. Los sectores de alimentos procesados, maderas, papel y fabricación de minerales no metálicos, también se muestran poco tecnificados. De todos modos debe notarse que los requerimientos en cuanto a personal técnico, actualidad de la maquinaria etc., dependen mucho de las características específicas de cada sector y el grado de avance tecnológico mundial en los procesos de producción y en el diseño de los productos relacionados con el sector.

### 5/ Nivel de competitividad de los productos de exportación

Otro aspecto que debe tenerse en consideración al evaluar el potencial exportador de un sector es el referente al grado de aceptación que tienen sus productos en los mercados mundiales y al tipo de problemas que impiden que la demanda externa se expanda. En la encuesta se preguntó a los empresarios que señalaran los productos de exportación que habían enfrentado dificultades para ser vendidos en el exterior, e indicaran además, el tipo de problema y el mercado en el cual este se había presentado. Si se comparan las referencias a problemas relacionados con un grupo industrial con las veces que productos del grupo fueron sindicados como bienes de exportación (a la pregunta acerca de los productos que cada empresa exportaba) se obtiene un índice de la dificultad que ellos enfrentan para ser colocados en los mercados externos. Las respuestas a estas preguntas se presentan en el Cuadro 10. En este cuadro también se incluye un resumen de los problemas que enfrentan en la actualidad los productos de exportación. Estos problemas se han dividido en: 1) problemas técnicos, comerciales, financieros y logísticos como los relacionados con la calidad del producto, diseño del producto, envases y embalajes, financiamiento, comercialización, transporte, información, etc, cuya solución en gran cantidad de casos depende del esfuerzo de la empresa exportado-

ra y del apoyo' del gobierno; 2) problemas de niveles de precios debidos generalmente a la estructura de costos y cuya solución depende más de políticas económicas de tipo global que de políticas específicas de apoyo a la exportación y 3) problemas relacionados con barreras del país importador, principalmente cuotas o aranceles altos, cuya solución depende de dicho país y/o de negociaciones que pueden establecerse de gobierno a gobierno.

En el Cuadro 10 se observa que los productos del sector de diversas industrias manufactureras son los que aparentan tener mayores dificultades en sus mercados externos. Además los tipos de problema que ellos han encontrado han estado referidos a precios elevados o a barreras del país importador, lo que los hace de más difícil solución. El sector textil también aparece como especialmente problemático. En el otro extremo, los sectores que parecen tener menos dificultades son los de productos alimenticios, vestimenta, química industrial, diversos químicos y maquinaria no eléctrica. Mientras el problema de precios altos es especialmente importante en el sector de derivados de metales no ferrosos, las barreras del país importador resultan críticas para la agrupación de material de transporte.

En el mismo Cuadro 10 se presenta en la última columna el valor obtenido por cada sector para un índice global del grado de dificultad para colocar sus productos en el extranjero. Este índice se ha obtenido de la suma de las posiciones relativas del sector según la columna 3 del cuadro (de diferencias porcentuales entre frecuencia relativa de problemas y frecuencia relativa de menciones a productos de exportación originarios del sector) y la columna 4 del cuadro (porcentaje de problemas enfrentados que son del tipo técnico comercial, financiero o logístico y que consecuentemente son de solución más factible).

## 6/ Análisis comparativo del potencial exportador

En el Cuadro 11 se resumen los resultados sobre los índices calculados respecto a cada uno de los aspectos que inciden en el potencial exportador de los diversos sectores pro-

ductivos. Se añade un índice adicional obtenido en base a las expectativas de los empresarios que puede utilizarse para contrastar los resultados obtenidos en base a los otros cinco índices.

En el cuadro, si se hace caso omiso de la primera columna, se observa que el potencial exportador parece ser especialmente interesante en el sector de material de transporte, que en cuatro de los cinco ordenamientos aparece entre los cinco primeros lugares, y, en menor grado, para los sectores de alimentos procesados, vestimenta, químicas diversas y maquinaria no eléctrica que aparecen bien ubicados (entre los 5 primeros sectores) en tres ordenamientos. Otros sectores con buenas posibilidades según los resultados son el de química industrial y el de maquinaria eléctrica. Los sectores que parecen estar en peores condiciones para incrementar su oferta exportable son el textil y el del papel, y en menor grado, el de maderas y el de diversas industrias manufactureras. Mientras que en las agrupaciones mal ubicadas los resultados coinciden en general con las bajas expectativas de los empresarios (primera columna del cuadro) entre los siete sectores que aparecen con mejor potencial exportador, las expectativas empresariales son desfavorables en tres y optimistas en cuatro: productos alimenticios, maquinaria eléctrica, maquinaria no eléctrica y material de transporte. Por lo tanto, en estos últimos sectores es donde se vislumbran las mejores posibilidades para incrementar los volúmenes de exportación. En todos ellos fueron frecuentes las referencias a motivos no coyunturales para exportar en las respuestas a la encuesta.

Debe remarcarse que estos resultados tienen evidentes limitaciones. Tal como se ha indicado anteriormente en ciertos casos las diferencias entre sectores no reflejan el mejor potencial exportador sino simplemente las características tecnológicas de los productos que se exportan. De todos modos, las conclusiones presentadas tienen un valor indicativo y confrontadas con otros elementos de juicio pueden ser de gran utilidad para predecir el comportamiento futuro de los sectores exportadores y para diseñar la política que debe implementarse para apoyar a cada uno de ellos.

## Cuadro 10

## Indicadores del grado de dificultad en la exportación

Grupo Industrial	Casos Problema Identificados (1)	Veces que productos del rubro se mencionaron como productos de exportación (2)	Diferencias entre porcentajes (3)	Tipos de Problema que enfrentan actualmente			Indice global del grado de dificultad (4)	
				Técnicos comerciales financieros y logísticos	precios elevados	Barreras del país importador	valor	Posición
	(% del total de casos problema)	(Va del total de menciones)						
311. Prod. Alimenticios	8.3	9.7	-1.4	72	21	7	6	2
321. Textiles	16.5	14.1	2.4	72	25	3	18	10
322. Vestimenta	2.4	4.1	-1.7	81	4	15	3	1
331. Maderas	2.4	2.2	0.2	72	25	3	11	5
341. Papel	2.2	1.2	1.0	48	48	4	25	14
351. Química Industrial	6.8	8.1	-1.3	51	34	15	17	9
352. Otros químicos	4.5	6.7	-2.2	67	15	18	10	4
356. Plásticos	1.9	1.9	-	78	22	-	9	3
362. Vidrios	2.5	2.7	-0.2	69	25	6	13	6
369. Fab. Min. no Met.	3.1	2.8	0.3	69	22	9	16	8
372. Metales no Ferrosos	3.3	2.7	0.6	34	64	12	26	15
381. Prod. Metálicos	8.6	7.0	1.6	60	31	9	24	13
382. Maq. no Eléctrica	6.8	8.1	-1.3	57	24	19	15	7
383. Maq. eléctrica	5.7	4.4	1.3	70	21	9	18	10
389. Mat. Transporte	4.3	3.0	1.3	42	34	24	27	16
390. Otras industrias	8.7	3.9	4.6	56	31	13	18	12
Total General (5)	100.0	100.0		63	26	11		

- (1) Incluye casos de productos que dejaron de exportarse o que no lograron exportarse
- (2) En la pregunta de la encuesta referida a los principales productos de exportación durante 1979
- (3) Esta diferencia puede tomarse como indicador del grado de dificultad para colocar los productos en los mercados exteriores.
- (4) Sumando posición relativa del sector en cloma 3 (ordenando de menos a más) y posición relativa en columna 4 (ordenando de más a menos)
- (5) Considerando también las agrupaciones industriales no incluidas en el cuadro.

**Cuadro 11****Posición relativa de las agrupaciones industriales**

Agrupación Industrial	Según el índice de expectativas empresariales (1)	Según el porcentaje de empresas que señalan razones no coyunturales para exportar (2)	Según el Índice de la calidad de la gestión de la exportación (3)	Según el Índice de la capacidad susceptible de ser utilizada (4)	Según el Índice del nivel de tecnificación de la actividad productiva (5)	Según el Índice de grado de dificultad para colocar producto (6)
POSICION RELATIVA						
311. Prod. Alimenticios	3	2	2	8	12	2
321. Textiles	14	5	16	14	15	10
322. Vestimenta	13	12	4	5	7	1
331. Maderas	10	4	12	10	15	5
341. Papel	8	15	2	15	12	14
351. Química Industrial	14	5	6	13	3	9
352. Otros químicos	12	11	14	4	1	4
356. Plásticos	L	13	9	11	9	3
362. Vidrios	9	15	8	12	5	6
369. Fab. Min. no met	5	9	9	16	12	8
372. Met. no Ferrosos	10	10	7	6	9	15
381. Prod. Metálicos	5	14	9	7	7	13
382. Maq. no Elec.	5	5	15	3	2	7
383. Maq. Elec.	2	3	1	8	6	10
383. Mat. Transp.	4	1	5	2	4	16
390. Otras Ind.	16	5	12	1	11	12

1) Del Cuadro 2. De la columna 1 y la suma de las columnas 1 y 2 de dicho cuadro se obtuvieron dos ordenamientos (de más a menos)

Las posiciones en ambos ordenamientos fueron sumadas y de esta suma se obtuvo el ordenamiento final

(2) Del Cuadro 3

(3) Del Cuadro 5

(4) Del Cuadro 7

(5) Del Cuadro 9

(6) Del Cuadro 10

### **IV/ ASPECTOS RELACIONADOS CON LA POLITICA DE APOYO A LA EXPORTACION NO TRADICIONAL**

El análisis presentado no sólo ha permitido alinear el potencial exportador de los diversos sectores sino también identificar los principales problemas que limitan la posibilidad de expandir la producción exportable en los

mismos. Esto tiene sumo interés para fines de la implementación de las políticas de apoyo a la exportación no tradicional, la cual, tal como se deduce de los resultados obtenidos, tiene que diferenciarse según las características y limitaciones de los sectores que se pretende incrementar.

Sin embargo, en principio esta política de fomento no puede estar definida únicamente por los sectores exportadores más

también debe tratar de tomar en consideración aspectos tales como tamaño de la empresa y experiencia exportadora. Por otro lado la política debe prever las modificaciones que se van presentando en la problemática de las empresas de exportación no tradicional a medida que continúen expandiendo sus actividades.

Por estas razones resulta de interés analizar si aspectos como la motivación de la exportación, la gestión de la exportación, el grado de utilización de la capacidad o el nivel técnico de las empresas están influenciadas por los volúmenes de exportación que ellas manejan o por el tiempo que llevan exportando. En el procesamiento de la encuesta las empresas se clasificaron según el monto que ellas declararon haber exportado en 1979, en cuatro grupos: 1) empresas que exportaron más de un millón de dólares; 2) empresas que exportaron entre cien mil y un millón de dólares; 3) empresas que exportaron entre diez mil y cien mil dólares; 4) empresas que exportaron entre mil y diez mil dólares. Por otro lado las empresas se clasificaron según la experiencia exportadora en cuatro grupos: 1) empresas que exportan desde el año 1968 o anteriormente, período en el cual la infraestructura de apoyo a la importación no tradicional estaba muy poco desarrollada; 2) empresas que iniciaron sus exportaciones entre los años 1969 y 1973, luego de la dación de los Decretos Supremos del 5 de julio de 1968 y 17 de junio de 1969, que establecieron el sistema de certificados de reintegro tributario (CERTEX) a las exportaciones no tradicionales; 3) empresas que comenzaron a exportar entre 1973 y 1976, época durante la cual se establecieron una serie de instrumentos de apoyo a estas actividades, como el Seguro de Crédito a la exportación, el financiamiento FENT y otros; y 4) empresas que exportan desde 1977, al amparo de una política de minidevaluaciones frecuentes de la tasa de cambio y de un grupo de medidas de decidido apoyo a la exportación no tradicional entre las cuales además de los incrementos mencionados anteriormente se incluyen los establecidos mediante el Decreto Ley 21942, tales como un certex de hasta 40% (límite posteriormente modificado al 30%), que puede incrementarse en 2% para

los nuevos productos de exportación, 10% por concepto de descentralización y 10% por casos excepcionales. Las respuestas de estos distintos grupos de empresas a los diversos aspectos del cuestionario que han sido analizados se resumen en el Cuadro 12.

En el cuadro puede notarse que en las empresas con mayor volumen exportados es más frecuente la utilización de los estudios de mercado y del telex, la realización de pruebas al producto terminado listo para el embarque y el contar con un sistema de control de calidad y con personal profesional responsable del mismo.

Asimismo, y aunque la tendencia es metios clara, se observa una relación entre volumen exportado de un lado y la realización de viajes para promover la venta de productos en el extranjero, el disponer de catálogos impresos en idioma extranjero, el contar con personal dedicado principalmente a la exportación y el trabajar tres turnos, de otro lado. Con respecto a los años que lleva la empresa exportando, ello no parece incidir mayormente en el comportamiento observado. En general, a mayor experiencia en actividades es más común el utilizar telex, el tener personal dedicado a exportaciones y el contar con un profesional responsabilizado de las funciones de control de calidad. Asimismo, en sus respuestas a la encuesta, las empresas más "antiguas" han señalado más frecuentemente que los que comenzaron a exportar recientemente que tienen planes para invertir en el futuro próximo.

Otro aspecto a tener en consideración en la implementación de la política de apoyo a la exportación no tradicional es el relacionado con el grado de aceptación y utilización de los incentivos que en la actualidad se otorgan. Al respecto puede afirmarse que mientras en el certificado de reintegro tributario sobre el valor de las exportaciones no tradicionales (CERTEX) ha sido objeto de numerosos análisis y debates, es poco lo que se conoce respecto a la efectividad y grado de aceptación de los demás incentivos que existen para el desarrollo de este tipo de actividades. Entre ellos se cuentan el FENT (Fondo de Exportaciones no Tradicionales) que financia operaciones de pre-embarque entre otras operaciones a todos de interés pro-

## Cuadro 12

## Diferencias en el comportamiento de experiencia exportadora respuestas clasificadas según monto exportado y las empresas exportadoras

	MONTO EXPORTADO EN 1979 (MILES DE DOLARES)					AÑO INICIAL DE EXPORTACION				
	Más de 1,000	Entre 100 y 1,000	Entre 10 y 100	Entre 1 y 10	Mon- to (1) no de- clarado	Antes de 1968	1969 1972	1973 1977	Desde (2) 1977	Año no declarado
Número de Empresas (3)	(67)	(108)	(94)	(46)	(22)	(31)	(42)	(65)	(195)	(•)
Motivación de la Exportación										
— Motivos coyunturales (%)	66	65	73	54	72	61	66	62	70	75
— Motivos no coyunturales (%)	28	28	17	24	14	26	24	35	19	—
— Otros motivos/no contesta (%)	6	7	10	22	14	13	10	3	11	25
Gestión de la Exportación										
— Exportan directamente (%)	85	95	85	80	86	87	88	91	88	50
— Utilizan estudios de mercados extranjeros (%)	61	48	35	35	46	52	62	59	36	25
— Realizan viajes para promover venta de productos (%)	72	79	68	52	86	68	79	86	66	50
— Disponen de catálogos impresos en idioma extranjero (%)	45	25	21	22	27	29	45	35	22	—
— Usan telex (%)	99	92	78	63	94	90	98	86	82	75
— Usan contabilidad de costos (%)	81	87	77	76	100	84	95	85	82	75
— Realizan esfuerzos por mejorar diseños de productos exportados (%)	76	70	68	78	44	61	81	74	68	50
— Realizan pruebas al producto terminado listo para embarque (%)	82	74	69	35	50	74	69	80	65	50
— Cuentan con personal de exportaciones (%)	90	68	44	52	73	71	74	65	61	25
Uso de Capacidad Instalada										
— Trabajan 3 turnos (%)	61	33	14	17	27	35	40	38	26	25
— Turnos promedio por empresa	2.4	1.9	1.4	1.6	1.8	2.0	2.0	2.0	1.7	2.0
— Subutilizan por falta de demanda (%)	25	23	26	23	23	29	19	19	26	67
— Subutilización por falta de materias primas (%)	22	21	17	22	31	21	22	26	19	17
— Relación turnos Hombre-turnos Hombre en primer turno	2.0	1.6	1.3	1.5	1.2	1.7	1.7	1.9	1.5	1.8
— Empresas que trabajan más de 280 días al año (%)	43	46	28	35	50	52	33	43	36	75
Nivel de Tecnicación										
— Con relación técnicos/trabajadores de 0.10 o más	34	26	33	37	32	35	28	24	34	25
— Con máquina moderna	36	36	46	37	45	26	24	45	43	50
— Con planes de inversión	84	91	79	80	86	87	86	85	83	100
— Que realizan control de calidad	100	100	98	98	91	97	100	99	99	100
— Con profesional responsable del control de calidad	81	75	57	44	55	71	71	65	64	75

Incluye empresas que no habían iniciado exportaciones al realizarse la encuesta

; Incluye empresas que no habían iniciado exportaciones al realizarse la encuesta

• En valores absolutos

ferencial, el Seguro de Crédito a la Exportación, que cubre los riesgos comerciales, políticos o extraordinarios de los créditos otorgados por los exportadores de este tipo de productos, la Admisión Temporal, que permite la liberación de derechos aduaneros de aquellos insumos destinados a la elaboración de productos no tradicionales, las exoneraciones tributarias a las empresas que figuren en el Registro de Industrias de Exportación o que constituyan Consorcios de Exportación, los servicios de las Oficinas Comerciales del país en el extranjero, los programas de Ferias y Exposiciones, etc. A ellos habría que añadir, los servicios técnicos de capacitación, asesoría e información que brinda el Fondo de Promoción de Exportaciones no Tradicionales (FOPEX), entidad a la que se le ha encargado además el realizar actividades relacionadas con la organización de Ferias y Exposiciones Internacionales, y la red de Oficinas Comerciales en el exterior. Como se señaló anteriormente fue el FOPEX la entidad que financió la encuesta que se comenta en este informe, con la finalidad de servir de base para orientar sus programas de actividades promocionales y de servicios. A la fecha de la realización de la encuesta, la entidad recién iniciaba actividades.

Las respuestas a la parte correspondiente del cuestionario de la encuesta han permitido recopilar información interesante acerca del grado de aceptación y utilización de estos instrumentos. Ella ha sido resumidas en el Cuadro 13.

Se observa allí, que con excepción del Registro de Industrias de Exportación, se ha hecho aparentemente poca utilización de los incentivos a la exportación no tradicional distintos del CERTEX. Menos del 30% de empresas encuestadas ha usado la Admisión Temporal o el Seguro del Crédito a la Exportación, y son menos aún las empresas que han evaluado la posibilidad de formar Consorcios de Exportación.

En la mayoría de instrumentos el bajo grado de utilización parece deberse más a la poca aceptación del mismo que a la falta de conocimiento respecto a su funcionamiento. Así respecto a la Admisión Temporal, el 46% de las empresas que no habían hecho uso del sistema señaló como razón la no necesidad o

conveniencia mientras que únicamente el 14% indicó como causa el desconocimiento. En el caso de los Consorcios de Exportación, los porcentajes correspondientes fueron de 41% y 22% respectivamente.

El desconocimiento ha sido un factor importante en el bajo grado de utilización únicamente para el Seguro de Crédito a la Exportación y para el Sistema Generalizado de Preferencias, que es un incentivo que otorgan los países importadores a los bienes provenientes de un país o región. Las pocas empresas que no estaban inscritas en el Registro de Industrias de Exportación también señalaron generalmente la falta de conocimiento como razón.

En el caso de la Admisión Temporal, la poca utilización puede atribuirse al hecho que la parte del valor del producto que toma ventaja del sistema no puede acogerse al CERTEX. En el caso del financiamiento FENT, sobre el que la mayoría de empresas que señalaron haberlo solicitado indicaron también que les había sido concedido el crédito, algunos empresarios dieron a entender que los bajos montos de créditos concedidos le restaban operatividad.

## V/ RESUMEN Y CONCLUSIONES

La información obtenida a partir de una encuesta a las empresas productoras de bienes de exportación no tradicional, realizada a principios de 1980 mediante el esfuerzo conjunto del Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico y del Fondo de Promoción de Exportaciones no Tradicionales (FOPEX) ha permitido intentar un análisis del potencial exportador de los principales sectores de exportación no tradicional.

Son cinco los criterios que han sido utilizados para medir este potencial: 1) la mentalidad exportadora de los empresarios; 2) la calidad de la gestión de la exportación; 3) el grado de dificultad que enfrentan los productos para ser colocados en los mercados externos; 4) la capacidad susceptible de ser utilizada; y 5) el nivel de tecnificación de la empresa. La aplicación de estos criterios permite concluir que son siete los sectores en los que las posibilidades de expansión aparecen favorables: material de transporte, alimentos procesados, maquinaria eléctrica, ma-

**Cuadro 1\$****Utilización de los incentivos a la exportación no tradicional  
(Porcentajes respecto al total de empresas encuestadas)**

EMPRESAS QUE:	%		RAZONES POR LAS QUE LA RESPUESTA ES NEGATIVA	RAZONES POR LAS QUE LA RESPUESTA ES NEGATIVA		
	SI	NO		NC (1)	Falta de Información	No es necesario, interesante y/o conveniente
— Utilizan oficinas comerciales	35	65	—	(*) (3)	(*)	(*)
— Participan en programas de ferias y Exposiciones Internacionales	39	60	1	(16)	(47)	(37)
— Utilizan Admisión temporal	26	69	5	(14)	(46)	(40)
— Demandan Financiamiento FENT	54	42	4	(24)	(57)	(24)
— Utilizan seguro de Crédito a la exportación	26	70	4	(34)	(38)	(28)
— Evaluaron consorcios de exportación	24	72	4	(22)	(41)	(37)
— Utilizan sistemas generalizados de preferencias	27	69	4	(46)	(-)	(54)
— Figuran en Registro de Industrias de exportación	89	10	1	(46)	(3)	(51)

(1) No contestan.

(2) Los porcentajes entre paréntesis se han calculado en base a las empresas que respondieron negativamente.

(3) (\*) Indica que no se preguntó el motivo.

quinaria no eléctrica, vestimenta, química industrial y químicas diversas. Por otro lado resulta aparente que es menos probable un aumento significativo de la exportación en los sectores textil, papeles, maderas y diversas industrias manufactureras. Debe notarse, sin embargo, que estos resultados están referidos a posibles tasas de crecimiento y no a volúmenes exportados, los cuales en el caso de ciertos sectores con pocas posibilidades de expansión como, por ejemplo, el textil, posiblemente se mantengan a niveles significativos por un tiempo considerable.

La encuesta ha permitido obtener datos respecto a las expectativas de los empresarios acerca de la posible expansión de su Traducción exportable que ha servido para contrastar los resultados obtenidos. Las ex-

pectativas de los empresarios corroboran los resultados obtenidos respecto a los sectores con pocas perspectivas. En el caso de los siete sectores sobre los que los cálculos indican que cuentan con potencial exportador interesante, en cuatro de ellos las expectativas de los empresarios son especialmente optimistas: material de transporte, productos alimenticios, maquinaria eléctrica y maquinaria no eléctrica.

Los resultados muestran también que el factor limitante de la expansión de la exportación no tradicional varía según los tipos de productos considerados. Por este motivo la política de fomento a la exportación no tradicional debe diferenciarse según el tipo de sector al que se pretende apoyar. De información adicional proporcionada por la encuesta realizada también se concluye que

las características y problemática de las empresas varían según su tamaño, factor este que consecuentemente también debe ser considerado en la implementación de las políticas de fomento. Por otro lado, el tiempo que lleva exportando una empresa no parece incidir en su comportamiento o problemas que enfrenta, y por lo tanto el factor no requiere ser tomado en consideración para el diseño de medidas de apoyo a la actividad.

Los incentivos a la exportación no

tradicional deben ser diseñados de modo de facilitar su aceptación y utilización. Otros resultados de la encuesta denotan que, con algunas excepciones, el grado de utilización de los actuales incentivos es limitado, debido muchas veces a que no se considera necesario, conveniente o interesante el hacerlo. Los instrumentos que aparecen como de menor aceptación son la Admisión Temporal, el Seguro del Crédito a la Exportación y los incentivos a la formación de Consorcios de Exportación.